

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И. В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Повышение эффективности деятельности предприятия
(на примере предприятия КлинКом)
тема

Руководитель

_____ зав. ПФС
подпись, дата должность, ученая степень

Л.Н. Силютин
инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

А.В. Паршикова
инициалы, фамилия

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Повышение эффективности деятельности предприятия (на примере
КлинКом)

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Л.Н. Силютина
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Т.И. Островских
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н.Л. Сигачева
инициалы, фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| Введение..... | 6 |
| 1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты по повышению деятельности предприятия..... | 7 |
| 1.1 Сущность и виды эффективности производства..... | 7 |
| 1.2 Характеристика показателей эффективности предприятия..... | 12 |
| 1.3 Методы повышения эффективности деятельности предприятия..... | 21 |
| 2 Аналитическая часть. Анализ финансо - хозяйственной деятельности предприятия КлинКом..... | 28 |
| 2.1 Характеристика предприятия..... | 28 |
| 2.2 Анализ капитала..... | 32 |
| 2.3 Анализ активов | 33 |
| 2.4 Анализ оборотных средств..... | 34 |
| 2.5 Анализ пассивов..... | 36 |
| 2.6 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности..... | 37 |
| 2.7 Оценка эффективности деятельности предприятия..... | 40 |
| 2.8 Управленческий анализ КлинКом..... | 43 |
| 2.9 Заключительная оценка деятельности предприятия..... | 45 |
| 3. Проектная часть. Повышение эффективности деятельности предприятия КлинКом..... | 47 |
| 3.1 Обоснование мероприятий комплексного обновления и модернизации профессионального, технического оборудования предприятия КлинКом..... | 47 |
| 3.2 Пути повышения эффективности деятельности предприятия КлинКом с помощью оборотных средств..... | 51 |
| 3.3 Оценка эффективности мероприятий по повышению эффективности использования оборудования..... | 54 |
| Заключение..... | 60 |
| Список используемых источников | 63 |
| Приложения А-В..... | 67 |

ВВЕДЕНИЕ

Производство любой продукции (выполнение работ, оказание услуг) определенного объема и заданного уровня качества, в оговоренные сроки является целью любого коммерческого предприятия. Объемы деятельности предприятий формируются на основе анализа рынков сбыта с целью выявления потребности в производимой продукции. Кроме того, при организации производственно-хозяйственной деятельности необходимо учитывать уровень ее эффективности и возможности максимизации.

Стремление быть первым, лучшим и в первую очередь доходным, толкает руководителя на поиск новых путей повышения эффективности деятельности предприятия.

Только научный подход к производству финансовой деятельности предприятия обеспечит максимализацию прибыли, позволит предприятию в полной мере использовать свои преимущества, тем самым повысит эффективность своей деятельности.

Актуальности данного исследования обусловлена важной задачей, выживания в условиях действующей рыночной экономики и жёсткой конкурентной борьбе.

Целью данной работы является исследование анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия КлинКом, выдвинуть свои предложения мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия КлинКом.

Задачи:

- 1) изучить теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия;
- 2) выполнить анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия КлинКом
- 3) предложить систему мероприятий по повышению эффективности.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и виды эффективности производства

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин-результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Основными формами выражения эффективности производства являются технологическая, экономическая и социальная эффективность.

Технологическая эффективность – один из показателей, характеризующих технологический способ производства. Способ признаётся технологически эффективным, если не существует другого способа, который использовал бы для выпуска данного объёма продукции меньшее количество хотя бы одного из факторов и не больше – любого из остальных. Технологическая эффективность необходима, но недостаточно для того, чтобы производство велось с наименьшими издержками.

Экономическая эффективность – результат производственной деятельности, выраженный в виде соотношения между итогами хозяйственной деятельности и затратами ресурсов. Экономическая эффективность характеризуется прежде всего производительностью труда, рентабельностью производства, фондоотдачей, фондоёмкостью, капиталоемкостью, материалоемкостью и трудоёмкостью производства продукции.

Социальная эффективность – это отношение полученных благоприятных социальных результатов к затратам на их достижения. Она отражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей и тесно связана с уровнем жизни населения, содержанием и условиями труда, состоянием среды обитания человека и масштабами свободного времени.

Технологическая, экономическая и социальная эффективность производства взаимосвязаны. Это проявляется в том, что экономическая эффективность отражает состояние технологической эффективности, а изменения в экономической эффективности являются основой для решения социальных проблем. Что касается социальных результатов, то они, в свою очередь, оказывают решающее влияние на динамику экономической и технологической эффективности. Без технологических достижений невозможны экономическая эффективность и решение социальных проблем, а степень решения социальных вопросов служит фактором динамики экономической и технологической эффективности производства.

Рациональность использования факторов производства определяется в первую очередь состоянием технологической эффективности производства или соотношением факторов производства и создаваемого продукта.

Обобщающий показатель эффективности деятельности предприятия складывается под воздействием вполне определённых экономических и других факторов. Факторы влияющие на эффективность деятельности предприятия можно подразделить на две группы: экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные – ориентируются на вовлечение в процесс производства дополнительных ресурсов. Всё то, что обуславливает увеличение производственных элементов или увеличение продолжительности их функционирования, относится к экстенсивным факторам – вовлечение в производство дополнительного оборудования, ввод новых производственных площадей, вовлечение в производство дополнительного количества сырья и материальных ресурсов, увеличения численности работающих, увеличение сменности работы оборудования и рабочих, вовлечение в производство не

использованного оборудования, устранение простоев оборудования и потерь материальных ресурсов, соблюдение норм их расхода, устранение потерь рабочего времени и брака в работе.

Интенсивные факторы – качественные, связанные с увеличением эффекта от используемого ресурса. К интенсивным относят то, что обуславливает улучшение качества производственных элементов, – использование более совершенных элементов производственного процесса по сравнению с имеющимися средствами производства, совершенствование их взаимодействия при изготовлении продукции.

Существует несколько трактовок определения эффективности деятельности предприятия, сформированных на базе различных экономических школ. Если рассматривать эффективность как возможную степень достижения целей организации, то важно разделение целей на официальные и оперативные, оба вида которых необходимо рассматривать в динамике. Данный подход реален на практике, если возможно определить организационные цели, охватывающие всю деятельность организации, и существует конкретная шкала их измерения. Другой подход, определяет эффективность как возможность владения редкими ресурсами, используемыми в основном виде деятельности. Для этого необходима четкая связь между организацией и внешней средой для формирования процесса обмена определенными продуктами.

Данная трактовка эффективности ставит целью оптимизации внешней среды, а не максимизации дохода собственников организации. Учет внутренних характеристик и достижение их оптимального состояния как цель и возможность достижения. Данный подход, делает акцент на эффективность организационной структуры предприятия, благодаря которой появляется чувство удовлетворенности, гарантированности и усиливается контроль персонала над деятельностью организации. Минус данной концепции преимущественное внимание к выбору средств и методов достижения целей организации, отсутствие взаимосвязи с полученными результатами. На первый план выходит степень удовлетворенности заказчиков и потребителей, а это

имеет место быть при значительном влиянии внешней среды на деятельность организации. На наш взгляд, каждый из подходов имеет место быть и отражает разные стороны хозяйственной деятельности предприятия, однако более полное представления об эффективности деятельности предприятия даст рассмотрение понятие как системы. В данном случае, эффективность деятельности организации рассматривается, как система организацию можно рассмотреть в качестве составляющей части более крупной системы, а соответственно функционирует по ее законам, то есть согласно ее целям создания и в определенных условиях функционирования. Другими словами, существуют цели-ограничения или факторы-условия (например, производство продукции в зависимости от спроса на рынке и наличия заказов и др.). Данное определение достаточно широко и охватывает как внутренние, так и внешние аспекты эффективности. В современном обществе хозяйствующие субъекты относительно самостоятельны, поэтому формулируемые ими цели носят двойственную направленность. Любую организацию можно рассмотреть в качестве составляющей части более крупной системы, а соответственно функционирует по ее законам, то есть согласно ее целям создания и в определенных условиях функционирования. Данные цели классифицируются по ряду признаков. В зависимости от значимости принимаемых организационных решений выделяются цели-направления достижения результата и цели-условия его достижения (сдерживающие факторы). Например, целями-направлениями являются грамотно организованная системы управления на предприятии, процессы планирования и контроля (оперативного, тактического, стратегического), слаженная деятельность подразделений и другое. К сдерживающим факторам можно отнести ограниченность всех видов ресурсов, в первую очередь, финансовых и др. Залогом эффективности деятельности организации является достижение поставленных целей. Если в определенном временном интервале не происходит выполнение поставленных целей, деятельность хозяйствующего субъекта можно считать неэффективной. При этом выполнение цели по достижению результата не может быть

однозначно оценено как эффективное действие, пока не проведено сравнение с объемом затраченных ресурсов для достижения данного результата. Здесь проявляется принцип экономичности деятельности, заключающиеся в определенном соотношении затрат на достижение заданного результата и самого результата. На основе рассмотренных подходов к определению эффективности деятельности организации можно выделить ряд условий, выполнение которых приведет к заданному результату:

а) во времени в определенной его точки цели динамичны и формируются в зависимости от требований, предъявляемых как самой организацией, так и обществом в целом;

б) внутренние и внешние условия функционирования организации находя отражение в ее целях, кроме того максимально отражают сущность самой организации;

в) выполнение соотношения затрат ресурсов и результата говорит об успешности достижения поставленных целей;

г) виды ресурсов, используемые для достижения поставленных целей, не противоречат нормам, установленным в обществе.

Соблюдение данного условия говорит о социально - экономической природе системы организации, а его выполнение позволяет избежать дополнительных затрат, связанных с социальной реабилитацией проводимых работ. На основании вышеизложенного, сформулируем более общее определение эффективности деятельности. Эффективность деятельности предприятия – это свойство организации, связанное с её способностью формулировать свои цели с учетом внешних и внутренних условий функционирования и достигать поставленных результатов путем использования социально одобренных средств, при установленном соотношении затрат и результатов.

Другим немаловажным аспектом при рассмотрении эффективности является проявление ее форм, представленных ниже:

- по функциональным подсистемам (технологическая, экономическая, социальная);
- по уровню структуры народного хозяйства (народнохозяйственная, отраслевая на уровне предприятия);
- по отражению затрат (эффективность затрат труда, производственных затрат, применяемых ресурсов);
- по форме идентификации эффективности (абсолютная и сравнительная). Данные формы эффективности в современном обществе приобретают значение не только в масштабе страны, но и в рамках субъектов хозяйствования. Все большее значение придается социальной эффективности деятельности предприятия с целью развития кадрового потенциала и закрепления высококвалифицированных специалистов на местах. Немаловажным является и эффективность по всем видам используемых ресурсов на предприятии, оказываемая прямое влияние на общий экономический эффект деятельности.

Эффективность как экономическая категория характеризуется обширным перечнем показателей. Обобщающие показатели эффективности формируются под влиянием ряда факторов. Важно различать такие понятия как «причина» и «фактор», несмотря на их общие признаки. Можно отметить, что в современной литературе фактор отождествляется с причинной связью, постоянно действующей на результирующие показатели и которые необходимо учитывать посредством показателей коммерческой деятельности. Тогда причина это причинная связь, также формирующая результаты деятельности предприятий, однако характер ее не постоянен, то есть вероятность как ее наступления, так и не наступления.

1.2 Характеристика показателей эффективности предприятия

Эффективность как экономическая категория характеризуется обширным перечнем показателей. Если в виде эффекта функционирования

предприятия рассматривать – объем производства или реализации продукции или конечный финансовый результат можно сформировать следующие группы показателей производственной эффективности и финансовой эффективности. Так как основной целью функционирования предприятий является получение прибыли, то и критериями эффективности деятельности признано считать максимизацию прибыли на единицу затрат (ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции.

Соответственно, чтобы оценить эффективность функционирования деятельности предприятия за основу расчетов необходимо взять прибыль, получить которую ставят целью все коммерческие предприятия в современных рыночных условиях. В более общем плане, как показатель экономической эффективности любого предприятия можно охарактеризовать как соотношение результата и затрат. Частные и обобщающие показатели отражают ее количественную сторону. Использование того или иного ресурса выражается через частные показатели, в целом эффективность использования ресурсов на предприятии определяется через расчет обобщающих показателей. В современных условиях функционирования приобретает значение ранжирование данных показателей, для определения степени важности использования ресурса на результативный признак. Из числа основных показателей выбирается только один, который является критерием (т.е. мерой экономической эффективности) и характеризует ее уровень. Существует два вида расчёта показателей:

$$1. \text{Экономическая эффективность} = \text{Результат} / \text{Затраты}. \quad (1,1)$$

$$2. \text{Экономическая эффективность} = \text{Затраты} / \text{Результат}. \quad (1,2)$$

Если расчеты ведутся по первой формуле, отражающей соотношение результатов (выручка от реализации, прибыль от продаж, чистая прибыль) и затрат (по видам ресурсов и в целом), полученные показатели должны стремиться к максимальным значениям. Если основа расчетов вторая формула,

то ситуация обратная, значения данных показателей необходимо минимизировать. Применение системы показателей экономической эффективности на практике предусматривает:

1) стремление предприятий развиваться по интенсивному пути, то есть за счет развития качественного уровня производственного процесса, а также учет его в динамике;

2) выявление внутрихозяйственных резервов развития хозяйственной деятельности предприятий.

Основой, для которых является:

1) внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства;

2) создание целого комплекса мер и мероприятий повышения эффективности деятельности.

Показатели эффективности деятельности предприятия могут быть как абсолютные, так и относительные. Основным абсолютным показателем, как отмечалось нами выше, является прибыль. Прибыль является показателем включающим в себя все моменты от организации деятельности до завершения производственного цикла и учета прочих видов деятельности. Она показывает уровень использования оборотных и основных средств, ресурсов трудовых, также технический уровень производства и конкурентоспособность, продукцию которую предприятие производит. Стремление получение прибыли не должно ограничиваться только фактом совершения, а должно включать расчет объема необходимый для дальнейшего развития производства, устойчивого финансового положения, а также закрепления позиций на рынках сбыта. Для этого нужно определить все возможные источники получения прибыли на предприятии:

1) монопольное положение любого предприятия на рынке той или иной продукции и уникальность выпускаемой продукции;

2) инновационная деятельность любого предприятия, которая обеспечивает обновление выпускаемой им продукции, поддержание высочайшего уровня ее конкурентоспособности;

3) правильная политика маркетинга, которая обеспечивает формирование производственной программы нашего предприятия и устанавливает цены на продукцию, исходя из меняющейся рыночной конъюнктуры;

4) оптимальное использование трудовых, материальных, финансовых и информационных ресурсов предприятия, обеспечивающее снижение себестоимости продукции и возможность роста объема производства. Существует несколько видов прибыли организации, находящие отражение в основной из форм годовой отчетности предприятия – «Отчет о финансовых результатах» (форма 2).

Валовая прибыль – это сумма убытка или прибыли предприятия от реализации всех видов продукции предприятия (оказанных услуг, выполненных работ), без учета управленческих и коммерческих (на реализацию) расходов. Валовая прибыль является абсолютным показателем эффективности производства, а также применяется при расчете относительных показателей.

Прибыль (убыток) от реализации продукции равна выручке от реализации (без НДС и акцизов, а так же косвенных налогов и сборов) минус полная себестоимость продукции, то есть затраты на производство и реализацию. Прибыль до налогообложения (или балансовая, бухгалтерская прибыль) – является финансовым результатом по всем видам деятельности (основной, инвестиционной, финансовой) предприятия. Рассчитывается путем учета всех хозяйственных операций и движений по счетам.

Бухгалтерская прибыль является показателем эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия.

Налогооблагаемая прибыль – рассчитывается при налоговом учете в рамках действующего законодательства, является основанием для определения налогооблагаемой базы.

В заключении определяется чистая прибыль (убыток) за отчетный период (или прибыль к распределению) – это та часть прибыли, которая остается у предприятия после уплаты всех налогов и обязательств и используется на нужды предприятия (развитие производства, социальные нужды и т. д.). Это не является исчерпывающим перечнем видов прибыли предприятия, а лишь отражает основные из них, применяемых при формировании основных форм годовой отчетности предприятия. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия очень важен на всех этапах планирования деятельности, для этого используются разные подходы и степень детализации. Виды прибыли, как отмечалось выше – это абсолютные показатели эффективности деятельности предприятия, отражая факт получения финансового результата, не происходит соотношения с суммой ресурсов, затраченных для его получения. Однако для ряда внутренних и внешних пользователей эти абсолютные величины важны. К примеру, руководству предприятия данный анализ поможет выявить перспективы дальнейшего развития предприятия, поскольку важнейшим источником финансирования в этих целях является прибыль.

Абсолютная величина прибыли в дальнейшем становится основой расчета относительных показателей: рентабельность продаж; рентабельность активов; рентабельность основного капитала; рентабельность собственного капитала; средняя норма рентабельности.

Рентабельность продаж определяется по формуле:

$$R_{\text{пр}} = \text{Потч} / \text{Ротч} * 100\%; \quad (1.3)$$

где Потч – прибыль за отчетный период (год);

Ротч – объем продаж за отчетный период (год).

В данном показателе в числителе могут участвовать такие виды прибыли как валовая или чистая прибыль. Если рентабельность продаж получилась 10%, это свидетельствует о том, что на 1 рубль реализованной продукции

приходится 10 коп. прибыли. Повышение коэффициента означает или рост цен при неизменных издержках производства, или снижение издержек производства при сохранении прежних цен.

Снижение показателя рентабельности связано со спадом цен, при постоянной сумме издержек или росте полной себестоимости продукции при постоянных ценах. Уменьшение показателя при учете прочих условий свидетельствует также о спаде спроса на продукцию предприятия.

Рентабельность активов определяется по формуле:

$$\text{Ракт} = \text{Потч} / \text{Аотч} * 100\%, \quad (1.4)$$

где Ракт – рентабельность активов;

Потч – чистая прибыль за отчетный период;

Аотч – активы (итог баланса) на конец отчетного периода.

Рентабельность активов отражает эффективность использования вложенного в имущество фирмы капитала – основного и оборотного. Полученное значение, например, 12% говорит, что на 1 руб. имущества предприятия приходится 12 коп. прибыли. Соотношение уровней данного показателя по предприятиям отрасли (межхозяйственный анализ) позволяет выявить причины формирования. Снижение уровня рентабельности активов у конкурентов, говорит о низком спросе на их продукцию или же о переложении капитала в активы. Рентабельность основного капитала определяется по формуле:

$$\text{Росн.к} = \text{Потч} / \text{Ок} * 100\%, \quad (1.5)$$

где Росн.к. – рентабельность основного капитала;

Потч – чистая прибыль за отчетный период;

Ок – основной капитал за вычетом амортизации на конец отчетного периода.

Данный показатель свидетельствует об эффективности использования основных средств предприятия. Если предыдущий показатель в динамике показывает рост, а рентабельность основных средств снижается, то возможно растёт оборотный капитал предприятия, происходит затоваривание продукцией (темпы роста производства меньше темпов роста объемов реализации), увеличивается дебиторская задолженность (покупатели и заказчики все больше продукции приобретают с отсрочкой платежа), появляются свободные денежные средства на счетах. Для этого необходимо проводить структурный анализ оборотных активов.

Рентабельность собственного капитала свидетельствует об эффективности использования той части капитала, которая инвестирована в фирму за счет собственных источников финансирования, и рассчитывается по формуле:

$$Рс.к = \text{Потч} / С_k * 100\%, \quad (1.6)$$

где Рс.к. – рентабельность собственного капитала;

Потч – чистая прибыль за отчетный период;

Ск – собственный капитал (балансовая стоимость) на конец отчетного периода. Уровень котировки акций фирмы на биржах зависит от изменения этого показателя. Показатель средней нормы рентабельности фирмы за определенный период времени рассчитывается по формуле:

$$Р_{ср} = ((П_1 + П_2 + П_3 \dots)/N)/((A_1 + A_2 + A_3 \dots)/N)*100\%, \quad (1.7)$$

где Рср – средняя норма рентабельности;

П_і – прибыль (чистая) за соответствующий год рассматриваемого периода;

А_і – балансовая стоимость активов за вычетом амортизации на конец каждого рассматриваемого периода;

N – число лет.

Отношение не является исчерпывающим перечнем видов прибыли предприятия, а лишь отражает основные из них, применяемых при формировании основных форм годовой отчетности предприятия. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия очень важен на всех этапах планирования деятельности, для этого используются разные подходы и степень детализации. Виды прибыли, как отмечалось выше – это абсолютные показатели эффективности деятельности предприятия, отражая факт получения финансового результата, не происходит соотношения с суммой ресурсов, затраченных для его получения. Эти показатели дополняет отношение объема продаж к оборотному капиталу, называемое также коэффициентом оборачиваемости оборотных активов. Данный коэффициент отражает количество оборотов, совершенных капиталом за отчетный год. Он должен стремиться к максимуму, тем самым отражая степень активности предприятия и количество необходимых средств, для осуществления текущей деятельности. Кроме того на базе данного показателя можно рассчитать длительность одного оборота. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов, показывает число оборотов этих запасов в течение года. Спад значений данного показателя в динамике в разрезе структуры материально-производственных запасов может свидетельствовать о неправильной политике складского хозяйства в результате которой закупается больше сырья, чем необходимо для производства продукции, в результате чего предприятие несет дополнительные затраты на хранение. Рост объемов готовой продукции, свидетельствует о том, что у предприятия слабая сбытовая политика, в результате чего и происходит затоваривание. Для этого проводится структурный и факторный виды анализа материально-производственных запасов. Необходимо постоянно работать в направлении снижения затрат на производство и реализацию продукции, в результате плановых мероприятий в этом направлении возможно сокращение их сумм в объемах реализованной продукции, а значит и обеспечения роста прибыли в абсолютном выражении и положительной динамики относительных показателей эффективности

деятельности предприятия (рентабельности). Производительность труда, или соотношение объема реализованной продукции со среднесписочной численностью сотрудников показывает уровень организации труда на предприятии.

Первоочередная задача любого предприятия – рост данного показателя в динамике, при этом акцент делается на рост объемов продаж не за счет роста численности персонала, а именно за счет производительности. Сравнение данного показателя возможно по элементам организационной структуры предприятия, а также при проведении межхозяйственного анализа.

Таблица 1.8 – Система показателей экономической эффективности

| Группа показателей эффективности | Показатели | Формула расчёта |
|--|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1.Обобщающие показатели | 1.1 Темпы роста производства продукции | $Tr = VP_{\text{Потч}}/VP_{\text{Прбаз}}$ |
| | 1.2 Производство продукции на 1 руб. Затрат | VP/C |
| 2.Показатели эффективности использования | 2.1 Темпы роста производительности труда | $Tr = Пр_{\text{Потч}}/Пр_{\text{Прбаз}}$ |
| | 2.2 Доля прироста продукции в результате повышения производительности труда | $ВП = Ч \cdot Пр \Delta(Пр) = Ч_{\text{Потч}} \cdot Пр_{\text{Потч}} - Ч_{\text{Потч}} \cdot Пр_{\text{Прбаз}} \Delta(Пр) / \Delta ВП$ |
| | 2.3 Экономия живого труда годового количества работников (по сравнению с условиями базисного года) | $\Delta = Пр_{\text{Потч}} - Пр_{\text{Прбаз}}$ |
| | 2.4 Отношение прироста заработной платы к приросту производительности труда | $Пр \text{ зп} / Пр \text{ пр}$ |

Окончание таблицы 1.1

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|--|
| 4. Показатели эффективности новой техники | 5.1 Рост производительности труда | $Tr = \text{Протч}/\text{Прбаз}$ |
| | 5.2. Снижение себестоимости продукции | $\Delta = \text{Сотч}-\text{Сбаз}$ |
| | 5.3 Относительная экономия материальных ресурсов | $\Delta = \text{МЗотч}-\text{МЗбаз}$ |
| | 5.4 Экономический эффект в результате внедрения новой техники | $\mathcal{E} = \text{Эпосле}-\text{Эдо}$ |

Таким образом, показатели эффективности деятельности предприятия позволяют оценить организацию и программу реализации деятельности предприятия, как в абсолютном, так и относительном выражении. А также произвести сравнение во времени и с другими хозяйствующими субъектами с целью выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия.

1.3 Методы повышения эффективности деятельности предприятия

Повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов является одной из актуальных проблем, успешное решение которой дает огромные возможности для дальнейшего развития экономики страны и повышения уровня жизни населения. Мероприятия по росту эффективности производства определяются путями повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Повышение качества продукции, внедрение новейшей техники, Передового опыта, техническое перевооружение, реконструкция, внедрение нового хозяйственного механизма, оказывают влияние на результаты работы предприятий и используются при

планировании, стимулировании и оценке деятельности коллективов, так и при экономическом анализе, и помогают выявить и учесть весь эффект, полученный за счет таких факторов. Факторы повышения экономической эффективности производства, при обосновании результатов анализа показателей эффективности по основным видам ресурсов можно классифицировать как: внутренние и внешние (рисунок 2).

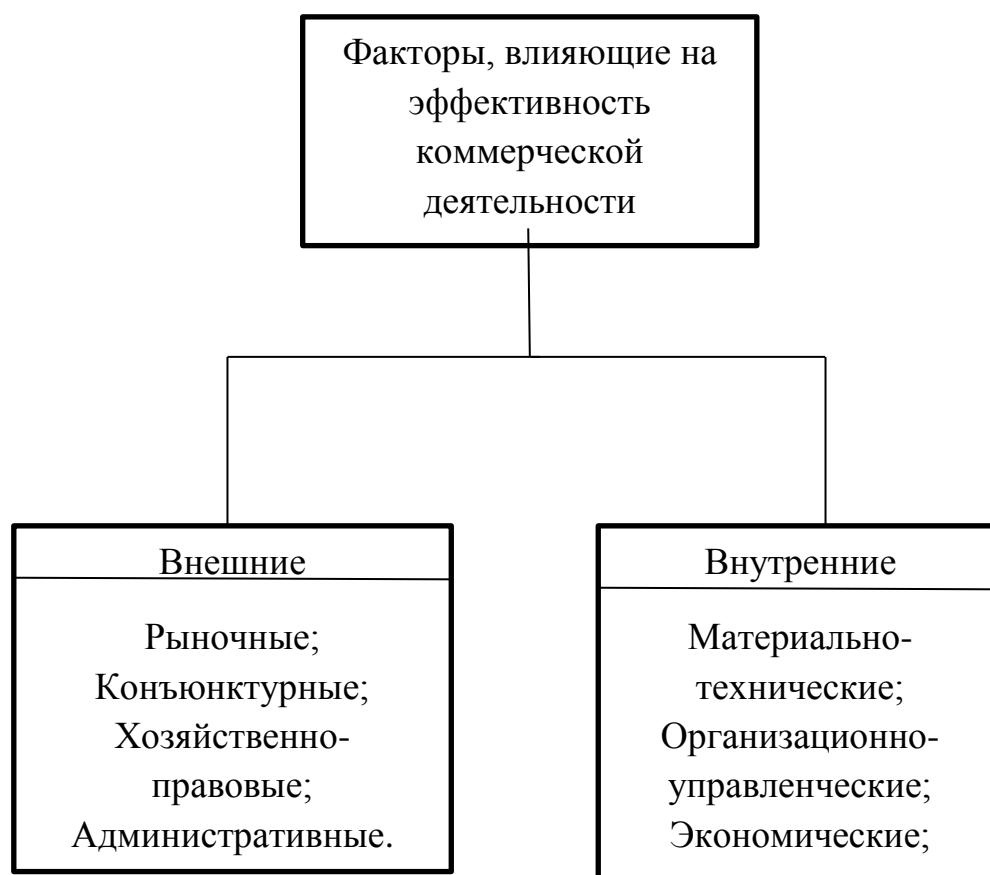


Рисунок 1.2 – Внешние и внутренние факторы эффективности деятельности предприятия

Эти направления полностью охватывают такие комплексы как социально – экономических, технических, организационных мер, на основе которых достигается экономия ресурсов, затрат и живого труда, повышение конкурентоспособности, а также качества продукции. Самыми важными факторами которые повышают эффективности любого производства непосредственно тут выступают: – немедленное ускорение научно-технического прогресса:

1) повышение технического уровня производства, производимой и осваиваемой продукции;

2) новейшая политика.

Рассмотрим классификацию путей повышения эффективности деятельности предприятия. В зарубежных странах научной мыслью признано деление по данному классификационному признаку путей повышения эффективности деятельности на 2 группы: внутрипроизводственные и внешние. То есть, факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться. Вторая группа факторов – это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам. Внутрипроизводственные факторы более обширны и оказывают непосредственное контролируемое влияние на эффективность деятельности предприятия. Их состав и содержание специфичны в рамках каждого хозяйствующего субъекта с учетом его специализации, периода функционирования, а также поставленных задач. Данная группа факторов не может быть стандартизирована и едина для всех предприятий. Количественная оценка внутрипроизводственных факторов дается в плане организационного и технического усовершенствования производства – снижение роста и трудоемкости производительности труда, уменьшения материалоемкости и экономия материальных ресурсов, экономия от снижения издержек производства и прирост прибыли и рентабельности, прирост выпуска продукции и производственных мощностей, эффект (экономический) от реализации определённых мероприятий, а также конкретные размеры капитальных затрат и сроки реализации мероприятий. Проработка теоретического аспекта и методических подходов в планировании и учете является условием создания целостного и эффективного хозяйственного механизма, адаптации предприятий к условиям регулируемого рынка. Для этого необходимо

определить направления использования внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования. На эффективность деятельности предприятия существенное влияние оказывает степень развития автоматизации структуры управления и информационные технологии. По принципу цепной реакции эти структуры вызывают существенные изменения в техническом уровне и производительности оборудования технологического, формах и методах организации трудовых процессов, квалификации и подготовке кадров и так далее. Машины и оборудование оказывают наибольшее влияние на повышение эффективности производственного процесса, а также других видов деятельности хозяйствующего субъекта. Фондоотдача введенного в действие оборудования зависит как от его технических характеристик (поколения выпуска), так и от условий эксплуатации: контроля текущего состояния оборудования, своевременного проведения ремонтных работ, соблюдения оптимальных сроков эксплуатации, степень загрузки производственных мощностей, время работы (без перерывов, за сутки) и тому.

Влияние использования материальных ценностей и энергетических ресурсов на эффективность деятельности предприятия может быть оценено как положительное при снижении материалоемкости и росте материалоотдачи, определения энергоемкость продукции (работ, услуг), рациональной организации процесса управления материальными ресурсами и источниками их поставки по средством планирования оптимального объема поставок и времени между поставками. Эффективность результатов труда может быть оценена по внешнему виду и качеству. При этом критерии должны быть соотнесены в первую очередь с полезностью, заложенной в продукте и ценой, которую потенциальный покупатель готов заплатить за единицы продукта. Однако, этого не всегда достаточно, предложение продукции должно появиться в нужном месте в нужное время, по цене складывающейся как из затрат ресурсов необходимых для производства продукции, так и процента вознаграждения за организацию и осуществление

деятельности предприятия. Для этого аппарат управления предприятия должен отслеживать возникающие барьеры на этапах производства и реализации продукции и своевременно их устранять.

Другим методом, повышающую эффективность деятельности предприятия является персонал – руководители, менеджеры, специалисты, рабочие. Профессиональные качества сотрудников, рост производительности труда, обеспечивается за счет организации действенного механизма мотивации и стимулирования труда на предприятии, созданием дружественной обстановке в коллективе, социальной защищенности сотрудников, заинтересованности руководства в каждом члене коллектива и ответственности свидетельствуют. Об эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, обеспечивая необходимый уровень специализации и координации управленческих процессов, а, следовательно, высший уровень эффективности (продуктивности) любой сложной производственно-хозяйственной системы.

Научно-технический прогресс был и остается важнейшим фактором повышения эффективности общественного производства, обеспечение высокой его эффективности. Важнейшие направления НТП:

- 1) широкое освоение прогрессивных технологий;
- 2) автоматизация производства;
- 3) создание использование новых видов материалов.

В рамках современного развития производства становится актуальным решение таких проблем как комплексная автоматизация производственного процесса и процесса управления и механизация, применение новинок научно технического прогресса, использования прогрессивных форм организации производства и труда, то есть тех проблем, которые могут замедлить развития предприятия и стать преградой повышения конкурентоспособности продукции. Финансы наиболее дефицитный ресурс предприятий на любом этапе функционирования в условиях современной экономики. Теоретически известно множество источников финансирования результатов научно-

технического прогресса, но руководству предприятия необходимо провести оценку реальности их применения в тех условиях функционирования и периоде времени. Источниками финансирования научно-технического прогресса производственной деятельности предприятий являются следующие:

- 1) собственные средства предприятий и, прежде всего прибыль, остающаяся в их распоряжении;
- 2) средства вышестоящих организаций (для государственных и муниципальных унитарных предприятий), ассоциаций, концернов, финансово-промышленных групп (для акционерных, корпоративных предприятий, хозяйственных обществ);
- 3) отечественные инвесторы;
- 4) зарубежные инвесторы.

В современных условиях предприятия не всегда могут выделить собственные средства на финансирование научно-технического прогресса. Такие предприятия лишь могут ставить перспективными задачи достижения определенного уровня развития производственного процесса посредством финансирования научно-технического прогресса. Другие предприятия, в большинстве случаев, отрасли промышленности осуществляют рентабельную деятельность и могут позволить определенные суммы прибыли реинвестировать в техническое перевооружение производства. Внешним источником финансирования являются инвесторы, вложения которых должны иметь экономическое обоснование и четкое представление об отдаче средств. При этом сталкиваются два мнения: производителя и инвестора, оба направленные на максимизацию прибыли.

лишь комплексное использование всей системы перечисленных факторов может обеспечить соответствующие темпы роста эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что эффективность деятельности предприятия важнейшая, качественная характеристика хозяйствования на всех уровнях. Для её повышения, необходимо:

1. качественное управление предприятием, а также его персоналом (стимулирование);
2. разработка и внедрение в производство достижений НТП;
3. достаточное инвестирование.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КлинКом

2.1 Характеристика предприятия

Объектом для написания выпускной, квалификационной работы было выбрано общество с ограниченной ответственностью КлинКом. Данная клининговая компания стала первой на территории Республики Хакасия осуществлять свою деятельность. Согласно Уставу КлинКом начал производить маркетинговый ход, тем самым предоставляя свои услуги 3 апреля 2006 года.

Общество с ограниченной ответственностью КлинКом – профессиональный подход к уборке помещений любого типа, а так же уход за всеми напольными покрытиями, мебелью и другими элементами. Есть все достижения отличных результатов: новейшее оборудование и химические средства зарубежных и российских производителей, квалификационные работники, умение и желание работать. Весь персонал проходит проф. подготовку в учебном центре компании, всегда снабжён необходимым профессиональным оборудованием, материалами и спецодеждой, чтобы выполнять уборку, мойку и химчистку на высоком технологическом уровне. Деятельность КлинКом представлена в г. Абакан, г. Балахта, Бор Заозёрный, г. Дивногорск, с. Курагино, г. Лесосибирск, г. Минусинск, г. Назарово, г. Черногорск, с. Шушенское, г. Шарыпово, г. Ужур, г. Канск, г. Козинск, г. Красноярск, г. Кызыл.

Компания динамично развивается. За одиннадцать лет деятельности получен большой опыт на рынке клининговых услуг. Создана отлаженная сеть по оказанию квалифицированных услуг заказчикам, имеющим свои представительства по Республике Хакасия, Красноярскому краю, Республики Тыва, ведутся переговоры о сотрудничестве и с другими регионами.

Осуществляется уборка зданий и сооружений на площади более 97500 м² и порядка 205300 м² прилегающих территорий. Является добросовестными поставщиками услуг по государственным контрактам. Награждены дипломами за широкий спектр профессиональных услуг по уборке всех типов помещений, выполнение специализированных и нестандартных работ. Качество услуг и надёжность партнёрства подтверждается многочисленными благодарственными письмами, рекомендациями, отзывами от постоянных заказчиков.

В компании КлинКом широкий спектр услуг, в которых нуждаются многие производственные, служебные организации; торговые центры; супермаркеты; жилые помещения, и другие сооружения, нуждающиеся в порядке.

КлинКом специализирующийся в следующей области:

- 1) уборка всех видов и типов помещения;
- 2) уборка и уход за прилегающими территориями и насаждениями;
- 3) содержание в рабочем состоянии электрических, тепловодопроводных, канализационных, сантехнических сетей и колодцев, противопожарного оборудования, электротехнических устройств и оборудования, лифта;
- 4) вывоз твёрдых, бытовых отходов;
- 5) другие не профильные бизнес-процессы или производственные функции, по желанию заказчика.
- 6) химчистка офисной мебели, коврового покрытия, жалюзи;
- 7) содержание в чистом виде (фасадов зданий, окон, витражей и т.д., с применением современной техники и промышленного альпинизма).

В компании занимают должностные места 24 человека, из них 7 человек офисные работники. Было составлено штатное расписание, для наглядного рассмотрение заработной платы и должности (Таблица 1)

Таблица 1 – Штатное расписание КлинКом

| Должность | Кол-во штатных единиц | Тарифная ставка (должностной оклад)тыс. руб. | Районный коэффициент | | Надбавка за работу в районах крайнего Севера | | Итого тыс. руб. |
|--|-----------------------|--|----------------------|-----------|--|-----------|-----------------|
| | | | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | |
| Директор | 1 | 20680,0 | 30,0 | 6204,0 | 30,0 | 6204,0 | 33088,0 |
| Заместитель директора | 1 | 16260,0 | 30,0 | 4878,0 | 30,0 | 4878,0 | 26016,0 |
| Главный бухгалтер | 1 | 15790,0 | 30,0 | 4737,0 | 30,0 | 4737,0 | 25264,0 |
| Бухгалтер материальной группы | 1 | 12250,0 | 30,0 | 3675,0 | 30,0 | 3675,0 | 19600,0 |
| Менеджер по персоналу | 1 | 12250,0 | 30,0 | 3675,0 | 30,0 | 3675,0 | 19600,0 |
| Менеджер по качеству | 1 | 12178,0 | 30,0 | 3653,0 | 30,0 | 3653,0 | 19484,0 |
| Менеджер по работе с клиент | 1 | 12178,0 | 30,0 | 3653,0 | 30,0 | 3653,0 | 19484,0 |
| Водитель | 2 | 9380,0 | 30,0 | 2814,0 | 30,0 | 2814,0 | 30016,0 |
| Рабочий по комплексному ремонту и обслуживанию зданий и сооружений | 15 | 6750,0 | 0,0 | 2025,0 | 30,0 | 2025,0 | 162000,0 |
| Итого: | 24 | 117716,0 | | 35314,0 | | 35314,0 | 354553,0 |

В таблице 1 приведено штатное расписание утверждённое приказом руководителя на 1 января 2017 года, которая показывает все наименования сотрудников, заработную плату (оклад + надбавки).

Организационная структура предприятия КлинКом

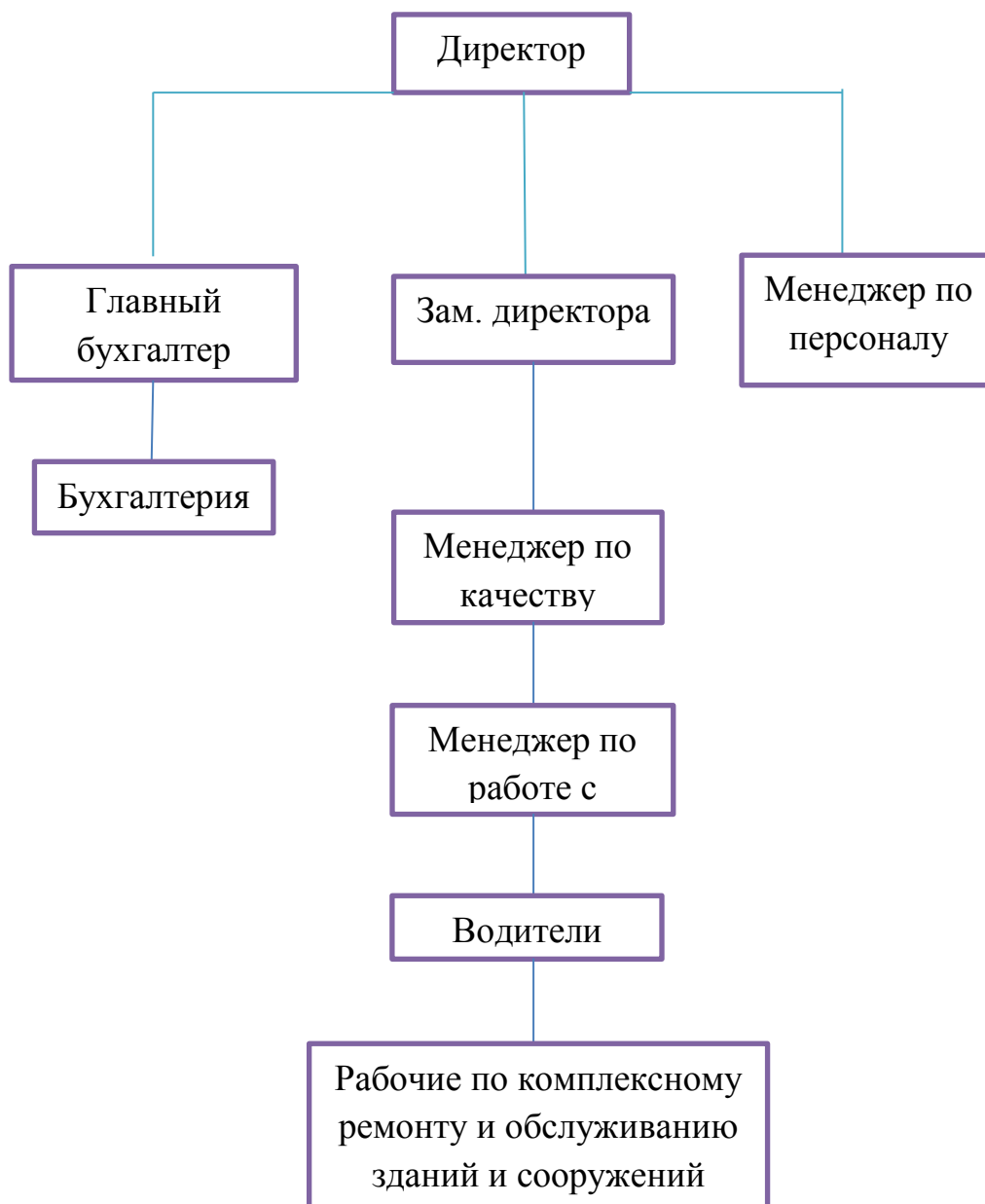


Рисунок 1.3 - Организационная структура предприятия

На рисунке 1.3 мы видим систематический отражающий состав и глав предприятия, организационная структура показывает распределение ответственности и полномочий внутри организаций

2.1 Анализ капитала

Анализ структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса является частью анализа имущественного положения организации при анализе финансового состояния предприятия. Анализ активов и пассивов баланса позволяет проследить динамику их состояния в анализируемом периоде. Анализ структуры и динамики статей баланса показывает:

- какова величина текущих и постоянных активов, как изменяется их соотношение, а также выявить источники финансирования;
- какие статьи растут опережающими темпами, и как это сказывается на структуре баланса;
- увидеть долю запасов и дебиторской задолженности в структуре активов;
- насколько велика доля собственных средств, и в какой степени компания зависит от заемных ресурсов;
- каково распределение заемных средств по срокам погашения;

Для предварительной оценки финансового состояния предприятия КлинКом представим данные бухгалтерского баланса в виде агрегированных показателей (Таблица 2.1)

Таблица 2.1 – Анализ структуры баланса

| Актив | Сумма Тыс. руб. | % | Пассив | Сумма Тыс. руб. | % |
|---------------------|--------------------|------|---------------------|--------------------|-------|
| Внеоборотные активы | 1426,0 | 11,4 | Собственный капитал | 6140,0 | 48,7 |
| Оборотные активы | 11189,0 | 88,6 | Заёмный капитал | 6475,0 | 51,32 |
| Баланс | 12615,0 | 100 | Баланс | 12615,0 | 100 |

Исходя из данных в таблице 1.2, можно оценить масштабы деятельности предприятия. Валюта баланса равна 12615 тыс.руб, что не является показателем крупного предприятия.

2.3 Анализ активов

Для анализа, необходимо начать с общей оценки динамики и структуры показателей активов. Полученные данные способствуют выявлению предпосылок производственной и финансовой устойчивости, а так же дают возможность оценить потенциал экономического роста предприятия КлинКом (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Показатели структуры и динамики активов

| № | Показатели | 2015 г. | | 2016 г. | | Отклонение | |
|-----|---------------|-----------------|------|-----------------|-------|-----------------|-------|
| | | Сумма тыс. руб. | % | Сумма тыс. руб. | % | Сумма тыс. руб. | % |
| 1. | Всего активов | 10244,0 | 100 | 12615,0 | 100 | 2371,0 | 23,14 |
| | в том числе: | | | | | | |
| 1.1 | внеоборотные | 620,0 | 6,05 | 1423,0 | 11,2 | 803,0 | 7,8 |
| | из них: | | | | | | |
| | финансовые | 620,0 | 6,05 | 1426,0 | 11,22 | 806,0 | 78,3 |
| 1.2 | Оборотные | 9624,0 | 93,9 | 11189,0 | 88,69 | 1565,0 | 6,6 |
| | Из них: | | | | | | |
| | Материальные | 997,0 | 9,7 | 4331,0 | 34,32 | 3334,0 | 140,6 |
| | финансовые | 8627,0 | 84,1 | 6858,0 | 54,36 | -1769,0 | -74 |

В приведённой таблице 2.2 видны изменения валюты баланса, на период с 2016г. – 2015 г. был прирост на 23.4 %,из них внеоборотные на 7,8%, оборотные на 6,6%. Это говорит о том, что предприятие повысила свою эффективность за год.

Эффективность использования основных фондов характеризует показатель фондоотдачи, рассчитываемый как отношение объема выпуска продукции за год (на уровне предприятия) к среднегодовой полной стоимости основных фондов (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Показатели эффективности использования производственных фондов

| № | Показатели | 2015 г. | 2016 г. | Отклонения |
|---|---------------------|---------|---------|------------|
| 1 | Фондоотдача | 67,3 | 20,8 | -46,5 |
| 2 | Фондоёмкость | 0,01 | 0,04 | 0,03 |
| 3 | Фондорентабельность | 2,4 | 1,2 | -1,2 |

В таблице 2.3 видно, что тенденция изменений имеет отрицательный показатель по фондоотдаче -46,5%, что не скажешь о фондоёмкости, в этом случае идёт небольшой прирост на 0,03%. Это говорит о том, что за данный период предприятие КлинКом менее эффективно использовали основные фонды, иными словами на каждый рубль выручки предприятие затратило больше основных средств.

2.4 Анализ оборотных средств

Исследуя состояние оборотных активов в обществе с ограниченной ответственностью, необходимо оценить их в динамике и структурно, как в абсолютных, так и в относительных показателях (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

| № | Показатели | 2015 г. | | 2016 г. | | Отклонение | |
|-----|---------------------------|----------------|------|----------------|------|----------------|------|
| | | Сумма тыс.руб. | % | Сумма тыс.руб. | % | Сумма тыс.руб. | % |
| 1. | Оборотные активы – всего | 9624,0 | 100 | 11189,0 | 100 | 1565,0 | 16,2 |
| | В том числе: | | | | | | |
| 1.1 | Запасы | 997,0 | 10,3 | 4207,0 | 37,6 | 3210,0 | 32,1 |
| 1.2 | НДС | - | - | 124,0 | - | - | - |
| 1.3 | Дебиторская задолженность | 4636,0 | 47,8 | 4252,0 | 38 | -384,0 | -8,2 |
| 1.4 | Финансовые вложения | 2596,0 | 26,7 | 2132,0 | 19 | -464,0 | 17,9 |
| 1.5 | Денежные средства | 1327,0 | 13,6 | 402,0 | 3,5 | -925,0 | -69 |
| 1.6 | Прочие оборотные активы | 68,0 | 0,69 | 72,0 | 0,62 | 4,0 | 5,9 |

Данные расчёты в таблице 2.4 говорят о том, что объём оборотного капитала, занимает большую часть оборотных активов. Наибольшее количество оборотного капитала занимают запасы, виден хороший прирост за период 2015 г. – 2016 г., это значимый критерий для данной отрасли.

Показатель характеризует долю оборотных средств в общих активах организации и эффективность управления ими. В то же время, на него накладываются отраслевые особенности производственного цикла (таблица 2.5).

Таблица 2.5 - Расчёт общих показателей оборачиваемости оборотных активов

| № | Показатели | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение |
|---|---|---------|---------|------------|
| 1 | Выручка от продажи, тыс. руб. | 41756,0 | 29665,0 | -12091,0 |
| 2 | Средние остатки оборотных средств, тыс. руб. | 9624,0 | 11189,0 | 1565,0 |
| 3 | Коэффициент оборачиваемости оборотных средств | 39,6 | 28,35 | -11,25 |
| 4 | Длительности одного оборота, дней | 89,7 | 126,3 | 36,6 |

В таблице 2.5 конкретно видно, за сколько дней предприятие получает выручку, равную средней величине оборотных средств. Выручка уменьшилась на 12091 тыс. руб. что показывает низкую оборачиваемость за анализируемый период и отрицательно сказывается, на динамики развития предприятия.

2.5 Анализ пассивов

В пассиве отображаются источники образования средств, предприятия. Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены. Исследование пассивов необходимо начать с общего анализа их состава и динамики (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Показатели структуры и динамики пассивов

| № | Показатели | 2015 г. | | 2016 г. | | Отклонение | |
|----|---------------|----------------|-------|----------------|-------|-----------------|-------|
| | | Сумма тыс.руб. | % | Сумма тыс.руб. | % | Сумма тыс. руб. | % |
| 1. | Всего | 10244,0 | 100 | 12615,0 | 100 | 2371,0 | 23,14 |
| | в том числе: | | | | | | |
| | заёмных | 10244,0 | 99,9 | 12615,0 | 99,8 | 2371,0 | 23,14 |
| | из них: | | | | | | |
| | долгосрочных | 2056,0 | 20,05 | 2069,0 | 16,36 | 13,0 | 0,63 |
| | краткосрочных | 2856,0 | 27,9 | 4406,0 | 34,8 | 1548,0 | 54,17 |

Исходя из полученных данных в таблице 2.6, можно сказать, что 2016 г. Состоял из собственных и заёмных средств, заёмные средства составляли

12615,0 тыс. руб., на половину больше собственных, это говорит о то, что предприятие пошло на спад.

Таблица 2.7 – Группировка обязательств по категориям

| № | Показатели | 2015 г. | | 2016 г. | | Отклонение | |
|-----|----------------------------|----------------|-------|----------------|------|----------------|-------|
| | | Сумма тыс.руб. | % | Сумма тыс.руб. | % | Сумма тыс.руб. | % |
| 1. | Обязательства всего: | 4914,0 | 100 | 6475,0 | 100 | 1561,0 | 52,11 |
| | в том числе: | | | | | | |
| 1.1 | кредиты и займы | 2056,0 | 41,84 | 4074,0 | 62,9 | 2018,0 | 98,15 |
| 1.2 | кредиторская задолженность | 2858,0 | 58,11 | 2070,0 | 31,9 | -788,0 | -27,6 |

По данным в таблице 2.7 видно, что за рассматриваемый период займы выросли вдвое, это значит что предприятие нуждалось в помощи, но кредиторская задолженность стала меньше, что вызвало отрицательное отклонение.

2.6 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности

Финансовая устойчивость отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путём их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Коэффициент абсолютной ликвидности — показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и

рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника.

Оценку финансовой устойчивости и ликвидности предприятия КлинКом необходимо начать с анализа материальных активов источниками финансирования (таблица 1.8).

Таблица 2.8 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

| Показатели | 2015г. | 2016г. |
|--|--------|--------|
| Собственный капитал | 5330,0 | 6140,0 |
| Внеоборотные активы | 620,0 | 1426,0 |
| Собственные оборотные средства | 4710,0 | 4714,0 |
| Долгосрочные пассивы | 2056,0 | 2069,0 |
| Собственные и долгосрочные источники | 6766,0 | 6783,0 |
| Краткосрочные заёмные средства | - | 2005,0 |
| Общая величина основных источников | 6766,0 | 8788,0 |
| Общая величина запасов и затрат | 997,0 | 4331,0 |
| Излишек или недостаток собственных оборотных средств | 3713,0 | 383,0 |
| Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников | 5769,0 | 2452,0 |
| Излишек или недостаток общей величины основных источников | 5769,0 | 4457,0 |

На основе данных таблицы 2.8 можно сделать вывод о нормальном финансовом состоянии фирмы, так как все показатели текущего периода имеют положительную динамику по сравнению с предыдущим годом.

Таблица 2.9 – Расчёт коэффициентов финансовой устойчивости

| № | Показатели | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение | Нормативные значения |
|---|------------------------------------|---------|---------|------------|----------------------|
| 1 | Коэффициент автономии | 0,52 | 0,48 | -0,04 | $\geq 0,5$ |
| 2 | Коэффициент обеспеченности запасов | 1,45 | 4,7 | 3,2 | $\geq 0,6$ |

Окончание таблицы 2.9

| | | | | | |
|---|--|------|------|-------|------------|
| 3 | Коэффициент обеспеченности оборотных средств | 0,48 | 0,54 | 0,05 | $\geq 0,1$ |
| 4 | Коэффициент манёвренности | 0,88 | 0,76 | -0,17 | $\geq 0,3$ |

Анализируя таблицу 2.9, видно не соответствие нормативным значениям, если коэффициент автономии $\leq 0,5$, это значит что предприятие не может покрыть все свои обязательства собственными средствами. Коэффициент обеспеченности оборотных средств вырос в течении года на 3,2 чем больше значение данного показателя, тем в меньшем объеме предприятие формирует свои запасы и другие затраты с помощью заемного капитала и, следовательно, выше ее финансовая устойчивость.

Для оценки ликвидности необходимо данные бухгалтерского баланса перегруппировать по степени срочности обязательств и обеспечению их активами КлинКом (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности

| Актив | 2015 г. | 2016 г. | Пассив | 2015 г. | 2016 г. |
|-----------------------------|---------|---------|--------------------------|---------|---------|
| Наиболее ликвидные активы | 3923,0 | 2534,0 | Наиболее срочные пассивы | 2858,0 | 2070,0 |
| Быстро реализуемые активы | 4704,0 | 4324,0 | Краткосрочные пассивы | - | 2005,0 |
| Медленно реализуемые активы | 997,0 | 4331,0 | Долгосрочные пассивы | 2056,0 | 2069,0 |
| Трудно реализуемые активы | 620,0 | 1426,0 | Постоянные пассивы | 5330,0 | 6140,0 |
| ИТОГО: | 10244,0 | 12615,0 | ИТОГО: | 10244,0 | 12284 |

При сопоставлении групп активов с пассивами в таблице 2.10, выявлено соответствие нормы, сумма активов равна сумме пассивов в 2015 году, в аналогичный период следующего года в пассиве не значительное снижение, предприятие может потерять свою платежеспособность в дальнейшие периоды.

Таблица 2.11- Расчёт коэффициентов ликвидности

| Наименование коэффициента | 2015 г. | 2016 г. | Нормативные значения | |
|-------------------------------------|---------|---------|-------------------------|----------------------|
| | | | Отечественные нормативы | Зарубежные нормативы |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,27 | 0,09 | ≥ 0.1 | ≥ 0.2 |
| Коэффициент критической ликвидности | 1,2 | 1,12 | $\geq 0.7-0.8$ | ≥ 1.5 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,4 | 1,12 | $\geq 1.2-1.5$ | ≥ 2.0 |

По данным коэффициентам ликвидности в таблице 2.11 видно, что нормы значения соответствуют более зарубежным нормативам, чем отечественным.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг и депозитов, т.е. практически абсолютно ликвидными активами. Положительный коэффициент критической ликвидности показывает, что предприятие сможет погасить текущие обязательства, если положение станет действительно критическим.

2.7 Оценка эффективности деятельности предприятия

Эффективность и развитие предприятия отражают показатели: выручка, прибыль. Деловая активность и рентабельность. Абсолютные показатели выручки и прибыли, их тенденции позволяют оценить в целом успешность деятельности предприятия (таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Анализ финансовых результатов

| № | Показатели | 2016 г. | 2015 г. | Отклонение | |
|----|------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | Сумма тыс. руб. | Сумма тыс. руб. | Сумма тыс. руб. | % |
| 1 | Выручка от продажи | 29665,0 | 41758,0 | -12093,0 | -40,7 |
| 2 | Себестоимость продаж | 20333,0 | 33788,0 | -13455,0 | -66,4 |
| 3 | Валовая прибыль | 9332,0 | 7968,0 | 1364,0 | 14,6 |
| 4 | Коммерческие расходы | 2084,0 | 2450,0 | -336,0 | -16,1 |
| 5 | Управленческие расходы | 5422,0 | 4023,0 | 1399,0 | 25,8 |
| 6 | Прибыль (убыток) от продаж | 1826,0 | 1495,0 | 331,0 | 18,12 |
| 7 | Прочие доходы | 162,0 | - | - | - |
| 8 | Прочие расходы | 506,0 | 412,0 | 94,0 | 18,6 |
| 9 | Прибыль (убыток) доналогообложения | 1482,0 | 1083,0 | 399,0 | 26,9 |
| 10 | Текущий налог на прибыль | 296,0 | 217,0 | -79,0 | 26,6 |
| 11 | Чистая прибыль (убыток) | 1186,0 | 866,0 | 320,0 | 26,9 |

В таблице 2.12 изображён анализ финансовых результатов, по итогам 2016 года, можно сказать что выручка значительно пошла на спад, что составило 40,7% отклонения, а так же себестоимость продаж на -66,4 %, но не смотря на повышение расходов, предприятие выходит на положительную динамику чистой прибыли.

Таблица 2.13 – Показатели деловой активности

| № | Показатели | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение |
|---|---|---------|---------|------------|
| 1 | Коэффициент деловой активности | 4,7 | 2,35 | -2,35 |
| 2 | Фондоотдача основных средств | 2,66 | 20,8 | -46,5 |
| 3 | Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | 4,33 | 2,66 | -1,67 |
| 4 | Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | 7,8 | 4,8 | -3,03 |
| 5 | Коэффициент оборачиваемости заёмных средств | 14,7 | - | - |

Исходя из данных показателей в таблице 2.13, видно что динамика 2016 года по сравнению с предыдущим значительно уменьшилась, что говорит о не рентабельности предприятия КлинКом.

Коэффициент деловой активности показывает на сколько эффективно предприятие использует свои средства.

Фондоотдача основных средств – это финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования основных средств организации. Фондоотдача показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, характеризует эффективность использования оборотных средств.

Таблица 2.14 – Показатели рентабельности (рассчитываются в %)

| № | Наименование показателя | 2016 г. | 2015 г. | Отклонение |
|---|--------------------------------------|---------|---------|------------|
| 1 | Рентабельность продаж | 3,7 | 6,15 | -2,45 |
| 2 | Рентабельность текущей | 9 | 4,5 | -4,5 |
| 3 | Рентабельность активов | 10,6 | 11,7 | -1,1 |
| 4 | Рентабельность собственного капитала | 16,6 | 19,3 | -2,7 |

Проанализировав таблицу 2.14, можно сказать что предприятие не рентабельно, везде отрицательная динамика показателей, 2015 год превзошёл 2016 год, это значит что КлинКом в большей степени пользуется замным, чем собственным.

2.8 Управленческий анализ КлинКом

Управленческий анализ входит в содержания управленческого учёта, который состоит из систематического традиционного учета и проблемного учета, направленного на выработку управленческих решений в интересах собственников и администрации предприятия.

К особенностям управленческого анализа относятся:

1. ориентация результатов анализа на руководство организации;
2. отсутствие регламентации анализа со стороны;
3. комплексность анализа;
4. изучение деятельности организации с экономической, финансовой и технической стороны;
5. интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений;
6. максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны.

Проведение управленческого анализа не регламентируется государством, его организация и методы определяются руководством предприятия, с его помощью решаются управленческие задачи.

Комплексный управленческий анализ необходим для:

1. повышения обоснованности планирования и жесткости нормативов управления;
2. обеспечения эффективной и бесперебойной организации деятельности;

3. своевременности координирования как реакции на внешние и внутренние изменения;
4. оценки достоверности учета и оперативности контроля;

Таблица 2.15 – количество работающих на предприятии

| Наименование | Количество | |
|--|------------|----------|
| | 2015 год | 2016 год |
| Офисные рабочие | 7 | 7 |
| Рабочий по комплексному ремонту и обслуживанию зданий и сооружений | 12 | 15 |
| Водители | 3 | 2 |
| Итого | 22 | 24 |

В таблице 2.15 наблюдается прибавление штатных сотрудников, это значит что предприятие нуждалось большей силе, так как объём работы за год увеличился.

Таблица 2.16 – Движение рабочей силы

| Показатели | 2015 г. | 2016 г. | Отклонения | |
|--|---------|---------|------------|------|
| | | | Абс. | Отн. |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 22 | 24 | 2 | 73% |
| Принято работников, чел. | - | 2 | 2 | 100% |
| Выбыло работников, чел. | - | - | - | - |
| В том числе: | | | | |

Окончание таблицы 2.16

| | | | | |
|--|---|----|----|------|
| По собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины | - | - | - | - |
| Коэффициент оборота по приёму | - | 12 | 12 | 100% |
| Коэффициент оборота по выбытию | - | - | - | - |

В таблице 2.16 о движении рабочей силы, видно что КлинКом не теряет своих сотрудников, а наоборот прибавляет их количество, это говорит о том, что объём работы увеличился, и не хватает рабочей силы.

2.9. Заключительная оценка деятельности предприятия

Проведя анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, можно сделать вывод, что предприятие КлинКом является мелким, т.к. $B \leq 2\ 000\ \text{МРОТ}$.

Показатели, имеющие хорошее значение, является следующий – оборотные и внеоборотные активы.

В следствии анализа были выявлены следующие показатели:

- активы организации увеличились;
- собственный капитал увеличился;
- выручка имеет отрицательное значение – 40,7 %;
- внеоборотные активы перекрыли собственный капитал;
- динамику имущества в большей степени обуславливают оборотные активы;
- у предприятия низкий уровень оборачиваемости капитала;
- у предприятия не достаточно ликвидных активов для погашения

наиболее срочных обязательств;

Показатели финансового положения и результатов деятельности КлинКом, имеющие неудовлетворительные значения:

- падение финансовой устойчивости;
- ниже нормы коэффициент автономии;
- высокий уровень спада фондоотдачи;
- падение показателей рентабельности;

Оценивая степень активности капитала можно сделать вывод, что на предприятии уровень деловой активности 1,5%. Финансовые активы значительно превышают материальные. Наибольшее количество оборотного капитала занимает дебиторская задолженность.

Общий анализ предприятия КлинКом показал, что заёмный капитал превышает собственный, деятельность предприятия является не рентабельной. Предприятие имеет устойчивое финансовое состояние.

Предприятие начало привлекать заёмные средства, мы предлагаем полностью отказаться от привлечения заёмного капитала, путём расширения с помощью привлечения оборотных средств.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КлинКом

3.1 Обоснование мероприятий комплексного обновления и модернизации профессионального, технического оборудования предприятия КлинКом

Клининг – это специализированная услуга профессиональной уборки и поддержанию чистоты, высокоэффективной моющей и чистящей техники: подметальных и поломоющих машин; различные виды пылесосов; профессиональные и безопасные химические вещества.

Клининговые услуги в республике Хакассия начали осуществляться в 2006 году, первооткрывателями были предприятие КлинКом. Данная компания предоставляет широкий ассортимент услуг: уборка зданий и сооружений; химчистка мебели, ковров, мягких игрушек. Первые 8 лет компания пользовалась особой популярностью и востребованностью, не смотря на высокую конкуренцию. В период 2013 – 2016 года предприятие пошло на спад, в связи с кризисом был потерян прежний вид компании, уменьшились потребители, тем самым произошло снижение прибыли, а так же оборотных средств, что является основой для предприятия.

Исходя из анализа финансово-хозяйственной деятельности клининговой компании КлинКом, были выявлены следующие проблемы:

- снижение фондоотачи, это говорит о том, что предприятие плохо использует основные фонды;
- низкий коэффициент использования оборудования;
- предприятие является не рентабельным, в связи с показателями деловой активности.

Коэффициент износа основных производственных фондов составил на 2016 г. более 60% – основной причиной этого является низкий уровень обновления основных производственных фондов и большой срок службы

основного оборудования, который составляет более 10 лет. В следствии наблюдается спад объема востребованности услуг, повышаются застой оборудования во внеплановом ремонте, происходит увеличение затрат на производство продукции и снижается ее качество.

Проблема повышения уровня использования основных производственных фондов и мощностей предприятия в клининговых услугах имеет важное значение. От решения этой проблемы зависит место предприятия на рынке услуг, его финансовое состояние, конкурентоспособность. Предприятие должно постоянно рассматривать движение своих основных производственных фондов, их состав и состояние, эффективность использования. Данная информация позволяет выявить пути и резервы повышения эффективности использования основных фондов, кроме того вовремя обнаружить и скорректировать негативные отклонения, которые в дальнейшем могут повлечь серьезные последствия для успешной деятельности предприятия. Есть ещё один важный пункт, проблема заключается не столько в наличии неработающих мощностей, сколько в очень больших объемах их не загруженности. Такая тенденция отрицательно влияет на показатели работы предприятия. Содержание на балансе предприятия неиспользуемого оборудования препятствует нормализации его финансового положения. В настоящее время более 70% машин и оборудования эксплуатируются свыше 10 лет, что значительно для поддержания текущей конкурентоспособности. Такое положение препятствует предоставлению конкурентоспособных услуг и формированию финансового потенциала для инвестиционного развития.

В данный момент идёт плотная застройка недвижимости: большое количество многоквартирных домов; офисов; развлекательных центров; торговых центров, которые имеют большую необходимость в профессиональной уборке перед продажей и сдачей в аренду помещений. Предприятию необходимо приобрести более новое оборудование, что позволит повысить степень производственных процессов.

Использование научно технического прогресса приведёт к качественному улучшению используемых основных фондов, материалов, повышению уровня применяемой технологии, а так же повышению уровня качества услуг. Значительной проблемой является большая доля износа оборудования, при этом с каждым годом её доля увеличивается, причинами этого является невыполнение технологических параметров, длительный срок службы основных производственных фондов. Предприятию кроме замены основных средств, необходимо привлечение средств массовой информации, как интернет, бесплатные объявления, раздача листовок, использования интернета, это поможет распространить рекламу о услугах КлинКом, а так же запустить скидочные дисконтные карты постоянным клиентам (5 – 20%) способом накопления.

Для создания экономических стимулов повышения эффективности использования основных фондов, рынок является универсальным механизмом. Ведь в рынке все хозяйствующие субъекты функционируют на условиях самофинансирования, а их конкурентоспособность обеспечивается наименьшим ресурсопотреблением, в том числе и основных фондов. Высокая степень загрузки оборудования, ускоренная их амортизация и замена на более современные высокопроизводительные и экономичные, является неременным условием выживаемости и процветания предприятия.

Предприятие использует более 2000 наименований оборотных средств помогающие совершать клининговую деятельность: уборочные тележки; вёдра, отжимы; флаундеры, мопы, салфетки; инвентарь для уборки полов и окон; круги размывочные (пады) диспенсеры, сушилки, фены; бумажная продукция; урны, баки, тележки для мусора; профессиональная химия; бытовая химия и хозяйственные товары; зимний инвентарь (лопаты, движок для снега, реагенты, ледорубы), а так же профессиональная техника.

Ниже приведена оборотно - сальдовая ведомость, в которой показаны остатки на начало периода и конец, данные показатели отражают дебетовое сальдо – это задолженность клиентов, покупателей, а кредитовое было

получено в счёт будущих отгрузок и выполнения работ (таблица 3.1, таблица 3.2)

Таблица 3.1 – Оборотно-сальдовая ведомость за оборотный период

| Оборот за период | | | |
|---------------------------|-------------|---------------------------|------------|
| 2015г. Сумма тыс. руб. | | 2016г. Сумма тыс. руб. | |
| Дебет | Кредит | Дебет | Кредит |
| 1886205,047 | 1844149,138 | 925891,565 | 733820,924 |

Таблица 3.2 – Оборотно-сальдовая ведомость на конец периода

| Сальдо на конец периода | | | |
|---------------------------|--------|---------------------------|--------|
| 2015г. Сумма тыс. руб. | | 2016г. Сумма тыс. руб. | |
| Дебет | Кредит | Дебет | Кредит |
| 627620,371 | - | 25483,312 | - |

В таблицах 3.1 и 3.2 видно, какие затраты происходили на сырьё и химическую продукцию за год. Был рассмотрен период 2014 – 2016 гг., рост показателей наблюдается в 2015 году, в тот момент предприятие КлинКом пользовалось большой популярностью и занимало лидерство на рынке клининговых услуг по Республике Хакасия, что не скажешь о следующем периоде, компания потеряла свою рентабельность, пошло снижение потребителей, собственного капитала на выплату займов не хватало средств, за счёт этого затраты и приобретение нужных атрибутов для клининга сократились вдвое. Исходя из анализа финансово-хозяйственной деятельности коэффициент оборачиваемости был равен -18,4% по сравнению с предыдущим годом.

На основании вышеизложенного высказывание, будут предложены следующие мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия КлинКом:

1. Модернизация и внедрение в обслуживание профессионального, технического оборудования;
2. Запуск рекламы по всем возможным и выгодным источникам Республики Хакасия;
3. Подключение скидочных карт, на услуги предприятия.

3.2 Пути повышения эффективности деятельности предприятия КлинКом с помощью оборотных средств

Для закупки нового оборудования было рассмотрено два варианта, привлечение инвесторов, либо взять кредит в отделение «Сбербанк» под 18,9 % годовых на 24 месяца. За последние два года предприятие КлинКом имело низкие показатели финансовой эффективности, что не является привлекательным и выгодным для инвесторов, именно поэтому выбор встал на взятие кредита.

Предприятие КлинКом имеет таких поставщиков как:

- ООО «Бриз» данная организация предоставляет услуги ремонта оборудования, имеет огромный опыт в эксплуатации электротехнического оборудования, а так же имеет широкий выбор средств промышленной автоматики;
- ООО «ТехСнаб» – оборудование, инвентарь и профессиональная химия, ведущих производителей Европы и Китая. Всё оборудование сертифицировано и отвечает стандартам Российской Федерации.
- ООО «ХимПромТех» – широкий ассортимент бытовой химии, лакокрасочных материалов, посуды и товаров хозяйственного назначения.

При покупке оборудования, необходимо рассмотреть всех поставщиков, учесть затраты на покупку и установку оборудования, сроки доставки, и

принять более выгодное решение, ниже приведён перечень поставщиков.

Таблица 3.3 – Выбор поставщиков и формирование затрат по мероприятию

| Наименование | ООО «ТехСнаб | ООО «Бриз» |
|---------------------------------|--------------|------------|
| Стоимость оборудования тыс.руб. | 1350,74 | 1400,85 |
| Транспортные расходы тыс. руб | 36,0 | 42,0 |
| Срок доставки дни. | 14 | 23 |
| Итого по мероприятию тыс.руб. | 1386,74 | 1563,7 |

В качестве поставщика необходимой техники выбираем ООО «ТехСнаб», это более выгодный вариант по срокам доставки, и по цене.

Важным фактом является расчёт амортизационных отчислений по вводимому оборудованию (таблица 3.4)

Таблица 3.4. – Расчёт амортизации по новому оборудованию

| Показатель | Значение |
|--|----------|
| Капитальные затраты тыс. руб. | 1386,74 |
| Период эксплуатации, лет | 10 |
| Норма амортизации, % | 10 |
| Сумма амортизационных отчислений, тыс.руб./год | 13867,4 |

Спрос на клининговые услуги предприятия КлинКом за последние три года упал на 34,2 %, для восстановления своего имиджа и увеличения новых потребителей необходимо повысить конкурентоспособность услуг, снизить себестоимость, повысить качество. Сейчас конкуренты, которые расположены территориально близко, предоставляют перечень тех же услуг, что и анализируемая компания, ниже будет приведён прайс основных услуг у конкурентов (таблица 3.5).

Таблица – 3.5 Прейскурант цен на услуги конкурентов

| Наименование услуг | ООО КлинКом | ООО«Марафет» | ООО «Евроклининг» |
|--------------------------------------|-------------|--------------|-------------------|
| Мойка окон, фасадов, руб. | от 300-400 | от 400 | от 250 |
| Чистка ковров, руб. 1 м ² | от 80-130 | от 95 | от 100 |
| Чистка мебели, мягких игрушек , руб. | от 250-700 | от 200 | от 235 |

Окончание таблицы 3.5

| | | | |
|--|--------------|---------|---------|
| Генеральная и послестроительная уборка помещений, руб., 1 м ² | от 60-200 | от 75 | от 65 |
| Ежедневная уборка помещений, руб., 1м ² | от 30 | от 50 | от 40 |
| Химчистка салонов автомобиля, тыс. руб. | от 4105-5150 | от 5000 | от 4500 |

Как видно из таблица 3.5 основную долю на рынке занимает предприятие КлинКом, но оно могло занимать ещё большую долю в данной структуре, это можно сделать благодаря снижению себестоимости, следовательно и цены продукции. Повышается конкурентоспособность компании, при этом потребителям клининговых услуг будет выгодней использовать КлинКом при ценовой политики и введении дополнительных услуг.

Ниже перечислим необходимую приобретаемую технику её количество и стоимость, из расчёта будет сделан вывод том, на какую сумму будет взят кредит (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – Перечень вводимого оборудования и расчёт затрат

| Оборудование | Количество | Стоимость тыс.руб. |
|---|------------|--------------------|
| Пылесосы для сухой уборки CLEANFIX | 2 | 44956 |
| Пылесосы для строительных работ IPC | 3 | 30977 |
| Ковромоечные машины CLEANFIX YW 300 S | 2 | 55123 |
| Парогенераторы | 3 | 177917 |
| Подметальные машины CLEANFIX KS 650 | 2 | 406672 |
| Сушильные машины CLEANFIX Hurikan | 3 | 62272 |
| Роторные машины SC 004 | 3 | 57341 |
| Пылесосы для влажной уборки CLEANFIX SW 25K | 2 | 59412 |
| Итого: | 20 | 2117847 |

Из таблицы 3.6 мы видим, насколько предприятию нужно потратить заёмных средств на модернизацию техники, для улучшения качества услуг. Аппаратов данной модели нет не в одной компании конкурентов, эти машины нововведение в клининге, на данный момент у предприятия КлинКом есть оборудование подобного типа, но гораздо устаревшее. С приобретением новых технологий компания увеличит свою конкурентоспособность, привлечёт клиентов новыми услугами, новым оборудованием, при учёте прежних цен на клининг. Внедрение новшества улучшит качество работы,

сократит время обслуживания, отсрочит амортизацию, прибавит дополнительные услуги, что хорошо скажется на развитие предприятия и привлечёт большее количество клиентов.

3.2 Оценка эффективности мероприятий по повышению эффективности использования оборудования

Исходя из перечня необходимого оборудования, средства на закупку техники CLEANFIX, компания будет брать в кредит у отделения Сбербанка, под 18, 9% в год, на срок 24 месяца, сумма составляет 2157 845 рублей. В данную сумму входят затраты на оборудования и доставку.

Таблица 3.7 – График погашения кредита

| Месяц | Долг в начале месяца, тыс. руб | Ежемесячный взнос, тыс. руб. | % по кредиту | Возрат основной части кредита, тыс.руб. | Долг в конце месяца, тыс. руб. |
|-------|--------------------------------|------------------------------|--------------|---|--------------------------------|
| 1 | 2 197 847,00 | 114 454,86 | 41 026,48 | 73 428,38 | 2 124 418,62 |
| 2 | 2 124 418,62 | 114 454,86 | 39 655,81 | 74 799,04 | 2 049 619,58 |
| 3 | 2 049 619,58 | 114 454,86 | 38 259,57 | 76 195,29 | 1 973 424,29 |
| 4 | 1 973 424,29 | 114 454,86 | 36 837,25 | 77 617,60 | 1 895 806,69 |
| 5 | 1 895 806,69 | 114 454,86 | 35 388,39 | 79 066,46 | 1 816 740,22 |
| 6 | 1 816 740,22 | 114 454,86 | 33 912,48 | 80 542,37 | 1 736 197,85 |
| 7 | 1 736 197,85 | 114 454,86 | 32 409,03 | 82 045,83 | 1 654 152,02 |
| 8 | 1 654 152,02 | 114 454,86 | 30 877,50 | 83 577,35 | 1 570 574,67 |
| 9 | 1 570 574,67 | 114 454,86 | 29 317,39 | 85 137,46 | 1 485 437,21 |
| 10 | 1 485 437,21 | 114 454,86 | 27 728,16 | 86 726,69 | 1 398 710,51 |
| 11 | 1 398 710,51 | 114 454,86 | 26 109,26 | 88 345,59 | 1 310 364,92 |
| 12 | 1 310 364,92 | 114 454,86 | 24 460,15 | 89 994,71 | 1 220 370,21 |
| 13 | 1 220 370,21 | 114 454,86 | 22 780,24 | 91 674,61 | 1 128 695,60 |
| 14 | 1 128 695,60 | 114 454,86 | 21 068,98 | 93 385,87 | 1 035 309,72 |
| 15 | 1 035 309,72 | 114 454,86 | 19 325,78 | 95 129,07 | 940 180,65 |
| 16 | 940 180,65 | 114 454,86 | 17 550,04 | 96 904,82 | 843 275,83 |
| 17 | 843 275,83 | 114 454,86 | 15 741,15 | 98 713,71 | 744 562,13 |
| 18 | 744 562,13 | 114 454,86 | 13 898,49 | 100 556,36 | 644 005,76 |
| 19 | 644 005,76 | 114 454,86 | 12 021,44 | 102 345,51 | 541 572,35 |
| 20 | 541 572,35 | 114 454,86 | 10 109,35 | 104 345,51 | 437 226,84 |
| 21 | 437 226,84 | 114 454,86 | 8 161,57 | 106 293,29 | 330 933,55 |
| 22 | 330 933,55 | 114 454,86 | 6 177,43 | 108 277,43 | 222 656,12 |
| 23 | 222 656,12 | 114 454,86 | 4 156,25 | 110 298,61 | 112 357,52 |
| 24 | 112 357,52 | 114 454,86 | 2 097,34 | 112 357,52 | 0,00 |

Переплата по кредиту вышла 585799,3 рублей за 24 месяца. При выборе кредита было рассмотрено множество банков по предоставлению их услуг по кредиту, Сбербанк России был более выгодным по процентным ставкам.

Так же предприятию необходимо привлекать источники, развешивать бесплатные объявления, раздавать листовки прохожим, подать объявление в интернете, на таких сайтах, как «Авито», «Юла», о предоставлении своих услуг, текст объявлений может быть следующим: « Большой выбор услуг клининговой компании КлинКом, новое оборудование, высокое качество, низкие цены».

Предприятие участвует в аутсорсинге, что стало престижным введением на территории Республики Хакасия. Аутсорсинг – передача организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области. В отличие от услуг и поддержки, имеющих разовый, эпизодический или случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работы отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Чем же помогает аутсорсинг данному предприятию? Данный подход помогает сохранить массу сил и времени, ведь если нет чёткого осознания что и как делать, может уйти много времени на реализацию задачи. При этом не факт что задача выполнится на отлично. Одно дело, когда определенные услуги необходимо выполнять постоянно, а другое дело, когда в них возникает лишь единичная потребность. Кроме этого, аутсорсинг позволяет существенно сэкономить средства на офисе, ведь если не будет большого штата сотрудников, то и в большом помещении также не будет необходимости. При этом средства экономятся на обучении, налогах и организации рабочих мест. Что еще немаловажно, бизнесмену нет необходимости тратить время на выполнение несвойственных ему работ. Следовательно, остается больше времени на реализацию основных задач. Чаще всего компании доверяют другим специалистам составление финансовой отчетности и ведение

бухгалтерского учета, управление доставкой, логистику, управление информационными системами и базами данных, ремонт оборудования и техническое обслуживание, безопасность и охрану объектов, проведения консультаций, обучение работников, тестирование новой продукции, уборку помещений, организацию питания и даже подбор сотрудников. Данный перечень далеко не полный и функций у той или иной аутсорсинговой компании могут быть гораздо шире. При этом у предпринимателя есть уверенность, что работа будет выполнена качественно.

Но наряду с преимуществами, у аутсорсинга есть и некоторые недостатки. К примеру, зачастую функции компании просто недопустимо передавать стороннему сотруднику или организации, ведь это может привести к утечке персональных данных. При этом если увлекаться аутсорсингом и часто привлекать других специалистов, то можно и вовсе потерять контроль над своей компанией, попав в зависимость от сторонних специалистов. К сожалению, сегодня нет полной уверенности, что качество оказанных услуг будет выполнено на высочайшем уровне, да и рынок аутсорсинга еще не совсем развит. Следовательно, каждому предпринимателю необходимо принимать самостоятельное решение, прибегать к помощи сторонних специалистов или нет.

Следующим этапом будет введение дисконтных карт, в качестве поставщиков была выбрана компания «Ирбис», компания давно на рынке и пользуется большим на рынке услуг. Для начала нужно брать пробный вариант в размере 1000 карт, стоимость с доставкой будет 8000 рублей, для предприятия это не большие затраты и хорошее завлечение потребителей, накопительные карты будут выдаваться постоянным клиентам, размер скидки будет зависеть от размера услуги и её стоимости предполагаемый процент 5-20%. С вышеперечисленными предложениями можно рассчитать ежемесячную смету расходов по трём мероприятиям (таблица 3.8).

Таблица 3.8. – Ежемесячная смета расходов КлинКом

| Наименование статьи | Ежемесячная сумма тыс.руб |
|---------------------|---------------------------|
| Кредит | 114454.86 |
| Дисконтные карты | 8,0 |

Итого по затратам на мероприятия ежемесячно предприятие затрачивает 122 454,86.

Благодаря модернизации оборудования предприятие предприятие КлинКом сможет увеличить объём обслуживания потребителей на 30%, данный показатель получился из расчёта того, что данные мероприятия способствовали клининговым услугам поднять свою рентабельность на 12%, спрос на обслуживание стал выше прежнего, благодаря новому оборудованию, рекламе, и системе скидок, у потребителей возрос интерес на применения услуг именно этой компании. Техника, которую закупило предприятие будет приемлема для уборки строящейся недвижимости, которая в быстром темпе заполняет участки Республики Хакасия.

Исходя из вышесказанного можно рассчитать новые показатели основных статей финансовой отчётности на прогнозируемый год (таблица 3.9)

Таблица 3.9 – Изменения финансовой эффективности

| Показатели | 2016 г. | Прогнозируемый год | Отклонение | |
|----------------------|----------------|--------------------|----------------|------|
| | Сумма тыс. руб | сумма тыс. руб | Сумма тыс. руб | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от продажи | 29665,0 | 42356,0 | 12691,0 | 42,7 |
| Себестоимость продаж | 20333,0 | 22237,39 | 1904,0 | 9,3 |
| Валовая прибыль | 9332,0 | 13,0 | 3668,0 | 39,3 |
| Коммерческие расходы | 2084,0 | 40,0 | 1916,0 | 91,9 |

Окончание таблицы 3.9

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------------------------|--------|--------|--------|-------|
| Управленческие расходы | 5422,0 | 9550,0 | 4128,0 | 76,1 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 1826,0 | 3396,0 | 1570,0 | 85,9 |
| Прочие доходы | 162,0 | 206,0 | 44,0 | 27,16 |
| Прочие расходы | 506,0 | 723,0 | 217,0 | 42,88 |
| Прибыль (убыток) доналогообложения | 1482,0 | 2807,0 | 818,0 | 55,2 |
| Текущий налог на прибыль | 296,0 | 589,0 | 293,0 | 98,9 |
| Чистая прибыль (убыток) | 1186,0 | 1605,2 | 419,0 | 3,5 |

Данные показатели рассчитываются по формулам:

Выручка от реализации = Количество реализованной продукции * Цена реализованной продукции (3.10)

$$20 * 2117847,0 = 42356940$$

Себестоимость = цена товара + расходы / кол. приобретенного товара (3.11)

$$2117847,0 + 2117847, /20 = 2223739,0$$

Чистая прибыль = Выручка – Себестоимость товаров – Управленческие и коммерческие расходы – прочие расходы – налоги; (3.12)

$$42356,0 - 22237,39 - 9550,0 - 929,0 - 589,0 = 1605,0$$

Окупаемость = расходы / выручку (3.13)

$$21283,26 / 49358,0 = 1,4$$

В таблице 3.9 отчётливо виден прирост показателей предприятия, в связи с проведёнными мероприятиями, в последующие года планируется повышать данные нормы, модернизировать предметы клининга, усовершенствовать услуги.

Для того чтобы понять, когда предприятие придёт в норму после затрат на мероприятия, был рассчитан срок окупаемости. Срок окупаемости данного предприятия с учётом всех расчётов составил 1 год 4 месяца.

В связи с финансовыми изменениями, можно заново рассчитать финансовую эффективность (таблица 4)

Таблица 4 – Показатели рентабельности, %

| № | Наименование показателя | Прогнозируемый год | 2016 г. | Отклонение |
|---|--------------------------------------|--------------------|---------|------------|
| 1 | Рентабельность продаж | 6,66 | 6,15 | 0,51 |
| 2 | Рентабельность текущей | 5,2 | 4,5 | 0,7 |
| 3 | Рентабельность активов | 13,8 | 11,7 | 2,1 |
| 4 | Рентабельность собственного капитала | 24,1 | 19,3 | 4,8 |

По данным в таблице 4, видно увеличение показателей рентабельности.

Таблица 5 – Показатели деловой активности

| Показатели | Прогнозируемый год | 2016 г. | Отклонение |
|---|--------------------|---------|------------|
| Коэффициент деловой активности | 4,7 | 2,35 | 2,35 |
| Фондоотдача основных средств | 5,3 | 2,66 | 2,64 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | 6,1 | 2,66 | 3,44 |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | 7,8 | 4,8 | 3 |
| Коэффициент оборачиваемости заёмных средств | 18,7 | - | - |

В таблице 5, видно улучшенную динамику на прогнозируемый год, это говорит о том, что предприятие в связи модернизацией оборудования улучшило свою эффективность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия — одна из центральных проблем экономики. Для успешного решения многообразных экономических и социальных задач нет другого пути, кроме повышения эффективности всего общественного производства.

Сущность эффективности производственно-хозяйственной деятельности трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах.

Важнейшим предварительным условием создания целостного и эффективного хозяйственного механизма, адаптации предприятий к условиям регулируемого рынка является дальнейшая разработка комплекса теоретических и методических вопросов в планировании и учете. В связи с этим возникает необходимость конкретизации направлений действия и использования главных внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования.

Особая значимость проблемы эффективности производства предопределяет необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов производства. Определение эффективности требует применения методов количественного анализа и измерения, что предполагает установление критерия экономической эффективности.

Объектом данной выпускной квалификационной работы выступало предприятие КлинКом, занимающееся обслуживанием, уборкой зданий и сооружений.

Экономические показатели работы предприятия КлинКом за последние годы (2015-2016 гг.) свидетельствуют о снижении эффективности (снижение выручки, чистой прибыли, фондоотдачи).

В результате проведения анализа финансового состояния предприятия КлинКом были выявлены следующие проблемы.

- падение финансовой устойчивости;
- ниже нормы коэффициент автономии;
- высокий уровень спада фондоотдачи;
- падение показателей рентабельности;

Поскольку платежеспособность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками, то для ее оценки были рассмотрены абсолютные показатели ликвидности, в результате чего было выявлено, что в течение всего анализируемого периода у предприятия КлинКом значительную долю в общей сумме итога баланса занимали труднореализуемые активы, а в пассиве – постоянные пассивы (источники собственных средств). Таким образом, баланс предприятия КлинКом за 2015-2016 гг. является неликвидным, поскольку наиболее ликвидные активы не покрывают величину наиболее срочных обязательств.

Практически все рассчитанные показатели ликвидности, кроме коэффициента абсолютной ликвидности, соответствуют нормативным значениям, что говорит в пользу предприятия.

Деловая активность изучаемого предприятия за рассматриваемый период ухудшилась, о чем свидетельствует не эффективное использование оборотных активов, а также замедление оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

Показатели обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом на рассматриваемом предприятии в течение анализируемого периода улучшились. Однако показатели, характеризующие финансовую независимость, свидетельствуют об усилении финансовой зависимости предприятия КлинКом

от заемных источников и подтверждают вывод о том, что предприятие находится в довольно неустойчивом финансовом состоянии и руководству необходимо принимать меры для его улучшения.

Таким образом, подводя итог проведенному анализу, можно сделать вывод о том, что финансовое состояние предприятия КлинКом является довольно неустойчивым и руководству предприятия необходимо принимать меры для его улучшения, направленные либо на увеличение текущих активов, либо снижение суммы обязательств, а также на проведение реорганизационных мероприятий для восстановления платежеспособности. Следует отметить также, что для предприятия необходимо в ближайшее время приобрести производственное оборудование взамен устаревшего. Также необходимо выбрать такой вариант покупки производственных средств, который бы являлся наиболее оптимальным с учетом существующего финансового состояния.

В качестве путей улучшения финансового состояния предприятия КлинКом рекомендованы следующие мероприятия:

- 1) модернизация основной профессиональной техники;
- 2) увеличение количества договоров, по оказанию услуг, путём распространения объявлений в Интернете и путём выдачи листовок потенциальным клиентам;
- 3) внедрение скидочных карт постоянным потребителя.

После внедрения предложенных мероприятий у предприятия возрастут показатели финансовой эффективности, так чистая прибыль увеличилась на 14, 5%, окупаемость проекта 1 год 4 месяц.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аширов Д. А. Управление персоналом. / Д. А. Аширов. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 130 с.
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Курсовая работа: метод указания/Т.И. Островских, М.А. Йоцене; Сиб. Федер ун-т, ХТИ – филиал СФУ. – Абакан: Ред.-изд. Сектор ХТИ – филиал СФУ, 201. – 35 стр.
3. Бандурка А. М. Психология управления. / А. М. Бандурка, С. П. Бочарова, Е. В. Землянская. – Харьков, 2014. – 80 с.
4. Беляев М. К. Управление персоналом на предприятии: Учеб. пособие. / М. К. Беляев – Волгоград: ВолгГАСА, 2014. – 170 с.
5. Беляцкий Н. П. Управление персоналом: Учеб. пособие. / Н. П. Беляцкий. – Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2012. – 99 с.
6. Базылев Н. И., Гурко С. П. Экономическая теория. / Н. И. Базылев – М., 2014. – 234 с.
7. Борисов Е. Ф. Экономическая теория. / Е.Ф. Борисов. – М., 2005. – 171с.
8. Вакуленко, Т. Г. Анализ бухгалтерской отчетности для принятия управленческих решений [Текст] / Т. Г. Вакуленко, Л. Ф Фомина. – Санкт-Петербург : Герда, 2015. – 243 с.
9. Вахрушина, М. А. Управленческий анализ: выбор оптимального решения [Текст] / М. А. Вахрушина. – Москва : Омега-Л, 2015. – 150
10. Войтоловский, Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия [Текст] / М. А. Вахрушина. – Санкт-Петербург : Питер, 2015. – 364 с
11. Жемчугов, А. М. Разработка эффективной стратегии и структуры предприятия – практическая пошаговая методика [Текст] / А. М. Жемчугов, М. К. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 1. – С. 13-17.
12. Жемчугов, А. М. Эффективность деятельности предприятия [Текст] / А. М. Жемчугов, М. К. Жемчугов // Российское предпринимательство. – 2014. – № 2. – С. 7-8

13. Жемчугов, А. М. Эффективность предприятие. Его активы и стратегия [Текст] / А. М. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 6. – С. 21-25.
14. Жиделева, В. В. Экономика предприятия [Текст] : учебное пособие / В. В. Жиделева, Ю. Н. Каптейн. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 133 с
15. Методические рекомендации по написанию выпускной квалификационной работы: метод. Указания /сост. М.А. Йоцене, Н.Л. Сигачёва; Сиб. Фед. ун-т, ХТИ – филиал Сфу. – Абкан: ред:-изд. Сектор ХТИ – филиала СФУ, 2012. – 18 с.
16. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия [Текст] / О. М. Калиева [и др.] // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. – Казань : Бук, 2014. – С. 93-96.
17. Селезнева, Н. Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами [Текст] : учебно пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 639 с.
18. Матвеев, А. В. Повышение эффективности управленческой инновационной деятельности руководителя предприятия [Электронный ресурс] / А. В. Матвеев // Экономика. Социология. Менеджмент. – Электрон. дан. – Москва, 2016. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/19296355>. – Загл. с экрана.
19. Основные показатели эффективности деятельности предприятия. [Электронный ресурс] // Школа финансового анализа. – Электрон. дан. – Москва, 2016. – Режим доступа: <http://www.beintrend.ru/2011-12-06-08-55-32>. – Загл. с экрана.
20. Организация и принципы эффективности Х. Эмерсона [Электронный ресурс] // Территория корпоративной культуры. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2013. – Режим доступа: <http://trkk.ru/data/research/108-organizaciya-i-principy-effektivnosti-hemersona.html>. – Загл. с экрана.
21. Показатели эффективности деятельности предприятия и методика их

расчета. [Электронный ресурс] // Стратегия и управления.ru. – Электрон. дан. – Санкт-Петербург, 2016. – Режим доступа: <http://www.strategplann.ru/effektivnost/pokazateli-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatijai-metodika-ih-rascheta.html>. – Загл. с экрана.

22. Показатели эффективности деятельности фирм [Электронный ресурс] // Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2016. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/vneshneeconomicheskaya-deyatelnost-2/79.htm>. – Загл. с экрана.

23. Понятие эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] // Креативный менеджмент. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2014. – Режим доступа: <http://www.createmanager.ru/cemans-474-2.html>. – Загл. с экрана

24. Характеристика, анализ и расчет прибыли предприятия. [Электронный ресурс] // Timesnet.ru. – Электрон. дан. – [Б. м.], 2016. – Режим доступа: <http://timesnet.ru/magazine/5/3327/>. – Загл. с экрана.

25. Экономическая эффективность предприятия: теория и практика. [Электронный ресурс] // Право. Законодательство Республики Беларусь. – Электрон. дан. – Минск, 2016. – Режим доступа: <http://pravo.kulichki.com/dop/plan/plan0336.htm>. – Загл. с экрана.

26. Годовые отчеты предприятия КлинКом [Электронный ресурс] // Центр раскрытия корпоративной информации «Интерфакс». – Режим доступа: <http://cleancom.ru/>

27. Прейскурант цен предприятия КлинКОм [Электронный ресурс] // Центр раскрытия корпоративной информации «Интерфакс». – Режим доступа: <http://cleancom.ru/price-all>

28. Годовые отчеты предприятия ООО «ТехСнаб» [Электронный ресурс] // Центр раскрытия корпоративной информации «Интерфакс». – Режим доступа: <http://www.techsnab.ru/>

29. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия, финансовые результаты. [Электронный ресурс] // Бузулукский гуманитарно-технологический институт. – Электрон. дан. – Бузулук, 2016. – Режим доступа:

http://library.bgti.ru/ekon_u4/tem_4.2.htm. – Загл. с экрана.

30. Экономический анализ – основы теории. Комплексный анализ деятельности организации. / под ред В. В. Войтловского. – М.: Высшее образование, 2005. – 509 с.

Формы
бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

Бухгалтерский баланс
на _____ 20__ г.

Организация _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
_____ по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) _____

| Коды | | |
|-----------|--|--|
| 0710001 | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| 384 (385) | | |

| Пояснения | Наименование показателя | На _____ 20 14 г. | На 31 декабря 20 15 г. | На 31 декабря 20 16 г. |
|-----------|--|----------------------|---------------------------|---------------------------|
| | АКТИВ | | | |
| | I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | |
| | Нематериальные активы | | | |
| | Основные средства | 1423,0 | 620,0 | 735,0 |
| | Финансовые вложения | 3,0 | | 300,0 |
| | Итого по разделу I | 1426,0 | 620,0 | 738,0 |
| | II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | |
| | Запасы | 4207,0 | 997,0 | 535,0 |
| | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 124,0 | - | - |
| | Дебиторская задолженность | 4252,0 | 4636,0 | 5348,0 |
| | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 2132,0 | 2596,0 | - |
| | Денежные средства и денежные эквиваленты | 402,0 | 1327,0 | 3075,0 |
| | Прочие оборотные активы | 72,0 | 680,0 | - |
| | Итого по разделу II | 11189,0 | 9624,0 | 8958,0 |
| | БАЛАНС | 12615,0 | 10244,0 | 9696,0 |

| Пояснения | Наименование показателя ² | На _____ 20 14 г. | На 31 декабря 20 15 г. | На 31 декабря 20 16 г. |
|-----------|--|----------------------|---------------------------|---------------------------|
| | ПАССИВ | | | |
| | III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶ | | | |
| | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 10,0 | 10,0 | 10,0 |
| | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 6130,0 | 5320,0 | 4390,0 |
| | Итого по разделу III | 6140,0 | 5330,0 | 4400,0 |
| | IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | |
| | Заемные средства | 2069,0 | 2056,0 | - |
| | Итого по разделу IV | 2069,0 | 2056,0 | - |
| | V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | |
| | Заемные средства | 2005,0 | - | - |
| | Кредиторская задолженность | 2070,0 | 2858,0 | 5296,0 |
| | Итого по разделу V | 4406,0 | 2858,0 | 5296,0 |
| | БАЛАНС | 12615,0 | 10244,0 | 9696,0 |

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 20 ____ г.

Отчёт о финансовых результатах

за _____ 20__ г.

Организация _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ

| Коды | | |
|-----------|--|--|
| 0710002 | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| 384 (385) | | |

| Пояснения | Наименование показателя | За _____ 20 16__ г. | За _____ 20 15__ г. |
|-----------|-------------------------------------|------------------------|------------------------|
| | Выручка | 29665,0 | 41756,0 |
| | Себестоимость продаж | (20333,0) | (33788,0) |
| | Валовая прибыль (убыток) | 9332,0 | 7968,0 |
| | Коммерческие расходы | (2084,0) | (2450,0) |
| | Управленческие расходы | (5422,0) | (4023,0) |
| | Прибыль (убыток) от продаж | 1826,0 | 1495,0 |
| | Прочие доходы | 162,0 | - |
| | Прочие расходы | (506,0) | (412,0) |
| | Прибыль (убыток) до налогообложения | 1482,0 | 1083,0 |
| | Текущий налог на прибыль | (296,0) | (217,0) |
| | Чистая прибыль (убыток) | 1186,0 | 886,0 |

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ ____ ” _____ 20__ г.